KEVIN METTOUDI

STORE MANAGER

DIRECTEUR DE SHOWROOM

07 85 88 77 73

kevin.mettoudi@me.com

Noisy-le-Grand

Mobilité : Sud de la France



REPÈRES COMMERCIAUX

730 K€

Ventes personnelles en 2024
133 % de l'objectif de 550 K€

+12 %

CA du showroom
Mai–déc. 2025 vs 2024

1 sur 10

Environ une vente personnelle issue de « Table à la Carte » chez 4 Pieds

MANAGEMENT

Recrutement et intégration

Coaching et développement

Suivi des KPI et plans d'action

EXPERTISE MOBILIER

Vente premium et sur mesure

Conseil en aménagement 3D

Merchandising et suivi client

RETAIL ET DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Manager de showroom spécialisé dans l'ameublement premium, j'associe exigence commerciale, animation d'équipe et qualité de l'expérience client. Mon parcours chez BoConcept, de conseiller à Store Manager, m'a permis de développer une approche concrète : analyser les résultats, mobiliser les collaborateurs et transformer les objectifs en actions.

BoConcept

Store Manager · Showroom Gaîté Montparnasse

Nov. 2023 – Juil. 2026 · Paris

Évolution : conseiller en design d'intérieur, Team Leader (fév. 2025), puis Store Manager (mai 2025).

- **Management :** recrutement et intégration, formation aux produits et coaching individuel ; stabilisation de l'équipe après plusieurs changements de direction.
- **Pilotage commercial :** suivi du CA, du taux de conversion, du panier moyen et des devis ; réunions hebdomadaires, analyse des écarts et plans d'action.
- **Gestion du showroom :** organisation des plannings, merchandising, coordination des commandes, de la logistique et des fonctions support.
- **Résultats :** +12 % de CA de mai à décembre 2025 vs 2024. En 2024, 730 K€ de ventes personnelles pour un objectif de 550 K€ (133 %).

4 Pieds

Conseiller commercial · Mobilier sur mesure

Fév. 2019 – Nov. 2022 · La Queue-en-Brie puis Nantes

- **Vente et conception :** conduite de projets d'ameublement, du besoin à la proposition 3D ; expertise matériaux, dimensions et finitions sur plus de 100 marques.
- **Développement d'offre :** création de « Table à la Carte » et collaboration avec un fabricant pour des piètements personnalisables ; environ 10 % de mes ventes.
- **Merchandising :** recomposition du parcours client avec le manager et création de mises en ambiance pour faciliter la projection.
- **Suivi des projets :** coordination des commandes et fournisseurs, livraisons, installations et SAV, dans une organisation commerciale collective.

Calligaris / Home Center

Conseiller commercial · Mobilier haut de gamme

Sept. 2018 – Fév. 2019 · Paris

- **Gestion autonome :** pilotage quotidien du showroom, relation client et reporting hebdomadaire auprès du dirigeant.
- **Conseil et opérations :** projets 3D et devis, valorisation des collections, suivi des commandes, livraisons et SAV.

ENVERGURE DES PROJETS

100–500

Budgets de projets événementiels en K€ chez Hawk & Beaver

+17 %

CA sur les déjeuners de professionnels vs N-1
Le Paradis du Fruit

FORMATION

Management d'équipe

Méthode DISC

Formations suivies chez 4 Pieds

OUTILS

Axapta (Dynamics AX)
Microsoft Power BI
Innersense 3D
BoConcept RoomPlanner (VividWorks)
Google Business Profile (ex-Google My Business)
Avis Google / e-réputation
Microsoft Office · iWork

LANGUES

Français · langue maternelle

Anglais · échanges professionnels

Hawk & Beaver

Production événementielle · Coordination de défilés

Oct. 2012 – Juin 2018 · Paris

Conception et réalisation de défilés et de lancements pour des marques de mode, notamment pendant les Fashion Weeks.

- **Conception et production :** traduction des briefs créatifs en dispositifs événementiels ; choix des lieux, plans son et lumière, préparation technique.
- **Pilotage des prestataires :** sélection des intervenants, répartition des missions et coordination des équipes pendant les montages et les événements.
- **Gestion de projet :** supervision des étapes de réalisation, arbitrage des priorités et gestion des imprévus dans le respect des délais.
- **Références :** Adidas / Y-3, Pascal Millet, Iris van Herpen, Jean-Charles de Castelbajac, Vivienne Westwood.

Marc Orian / Thom Europe

Conseiller de vente · Bijouterie

Mars 2011 – Août 2012 · Paris

Après une formation produit à Torcy Bay 2, affectation au rayon or et pierres précieuses d'un magasin leader du réseau.

- **Vente et expertise :** conseil personnalisé sur les bijoux, métaux et pierres précieuses, avec une attention portée à l'occasion et au budget du client.
- **Image de marque :** mise en valeur des vitrines, présentation des collections et application des standards de merchandising.
- **Services :** suivi après-vente, rachat d'or et petites interventions en magasin : ajustements, entretien et polissage.

Le Paradis du Fruit

Serveur, puis assistant manager

2009 – 2011 · Paris

- **Encadrement :** formation des collaborateurs, répartition du travail et coordination du service en salle.
- **Exploitation :** préparation des plannings, suivi de la qualité d'accueil et gestion des priorités en période d'affluence.
- **Développement commercial :** création d'une formule déjeuner pour les professionnels du quartier, générant +17 % de CA sur cette clientèle vs l'année précédente.

COMPÉTENCES TRANSVERSALES

Leadership de proximité · Analyse des performances · Négociation et vente de projets · Formation et accompagnement · Merchandising · Coordination opérationnelle · Gestion de prestataires · Sens du service client.